

## LOCATIE

Ramada Nord Hotel Bucuresti  
(Str. Daniel Danielopolu, Nr. 44,  
Sector 1)

## DATA

5 – 6 noiembrie 2015  
sau  
19 - 20 noiembrie 2015

## DURATA

2 zile

## TRAINERI

**Catalina Aldea**  
Expert Consultant in Retail  
**Catalin Stancu**  
Senior Consultant

# EFFICIENT NEGOTIATION IN RETAIL

Tehnicile de negociere sunt parte indispensabila a kitului de pregatire profesionala pentru jucatorii pietei de retail, furnizori si achizitori. Dar sunt oare suficiente? .

Negocieri Eficiente in Retail este un curs practic si pragmatic bazat pe realitatea din retail, conceput sa ofere participantilor un sistem detaliat de pregatire si planificare a negocierilor, cresterea abilitatilor de negociere prin folosirea parghiilor adecvate si intelegerea situatiilor care pot genera conflicte, in asa fel incat sa aiba siguranta ca pot desfasura in mod constant negocieri de tip win-win si pot construi parteneriate solide si pe termen lung cu retailerii.

## CINE AR TREBUI SA PARTICIPE

“ Negocieri Eficiente in Retail” este un curs care se adreseaza managerilor implicati in interactiunea cu departamentele de achizitii ale retailerilor: Antreprenori si Directori Generali, Director Comerciali, Sales Managers, National Key Account Managers, Key Account Managers, dar si celor care vor sa isi imbunatateasca nivelul de informatie legat de negocierile retailer-furnizor.

## OBIECTIVE

**La finalul acestui curs, participantii vor putea sa:**

- transpuna initiativele strategice tailor made in conditiile comerciale;
- creasca abilitatilor de a pregati si planifica o negociere pe baza unor criterii realiste pentru un parteneriat de tip win-win;
- cunoasca mai multe tehnici de negociere si persuasiune cu ajutorul carora sa isi maximizeze rezultatele negocierilor;
- clarifice aspecte ce tin de comportamentul achizitorilor in procesul de pregatire si desfasurare a negocierilor;
- intelega situatii ce pot genera conflicte si isi imbunatateasca abilitatea de a le controla eficient;
- cunoasca modalitatile de imbunatatire a comunicarii cu achizitorii si ce este important in urmarirea derularii contractelor.

## TEME ABORDATE

**Transformarea obiectivelor strategice in obiective departamentale si apoi in initiative tailor made pe retailer**

- etapele interne pentru aceasta transformare;
- transpunerea initiativei tailor made in contrapartide contractuale.

### **Pregatirea negocierii**

- elementele cheie ale unui Account Plan;
- cum pregatesc negocierea si de ce informatii este nevoie;
- variabilele de negociat;
- cum se pregatesc achizitorii.

### **Planificarea negocierii**

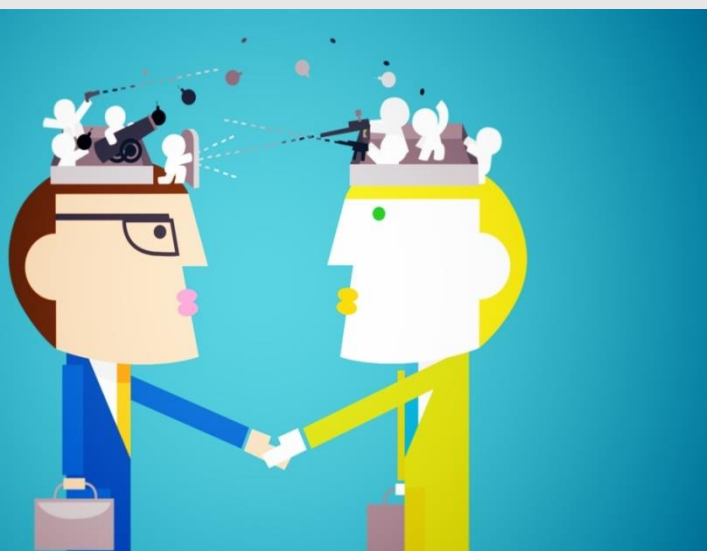
- ce presupune planificarea negocierii;
- elementele unui scorecard;
- care este sistemul de planificare al achizitorilor.

### **Procesul de negociere**

- comportamentul in timpul negocierii
- stiluri de persuasiune;
- modalitatea de transmitere a mesajelor;
- situatii de negociere si trade off.

### **Implementarea contractului si urmarirea eficienta a derularii acestuia**

- puncte esentiale de urmarit din implementarea contractului;
- modalitatea de lucru si comunicare cu achizitorii si departamentele suport ale retailerilor;
- importanta si etapele unui business review;
- evaluarea rezultatelor conditiilor contractuale.





# TRAINERI

## CATALINA ALDEA Expert in Retail Management

Catalina Aldea are o cariera de 18 ani in FMCG & Retail Market, o experienta vasta acumulata atat in vanzari, cat si in achizitii, ocupand pozitii de Key Account Manager, Buying Manager, Merchandising Manager si Commercial Director.

A intrat in Achizitii acum 15 ani intr-un proiect pionierat al unui antreprenor roman, retea Univers'all, unde a activat timp de 3 ani formandu-si bazele carierei de achizitor.

In Mega Image a fost recrutata in 2004 pentru pozitia de Buying Manager DryFood, Drinks, Non food, cand Delhaize preluase 100% Mega Image si retea avea doar 16 magazine. In 2007 preia si departamentul Fresh, fiind numita Buying Manager, iar in 2011 este numita Director Comercial si membru in Comitetul Executiv fiind primul roman care ocupa aceasta pozitie de la preluarea Mega Image de catre Delhaize. Din aceasta pozitie, a coordonat departamentele de Achizitii, Merchandising, Pricing, Promotii in magazine, Calitatea si Siguranta Alimentelor.

Si-a pus semnatura si a contribuit la lansarea unor concepte de comert unice in piata... [citeste mai mult](#)



## CATALIN STANCU Senior Consultant

Catalin Stancu are o experienta de peste 15 ani in activitatea comerciala, dezvoltata in pozitii de senior si top management, in companii romanesti si multinationale.

Avand capacitatea deosebita de a intelege in profunzime businessul si posibilitatile de dezvoltare, Catalin este executivul care ia decizii cu impact imediat asupra performantelor unei companii. Expertiza sa credibilizeaza concluziile rezultate din procesul de analiza de business, iar rezultatele comerciale ale companiilor in care a activat Catalin certifica o experienta solida in zona comerciala.

In multe situatii, a trebuit sa redeseneze structuri intregi ale departamentelor comerciale, sa rescrie procese de vanzari complexe, sa reconstruiasca sau sa dea noi valente echipelor de vanzari pe care le-a coordonat. In mod cert, este un dezvoltator de structuri de echipe de vanzari care livreaza in cel mai scurt timp rezultate. A participat in echipe de implementare a managementului performantei. Este un specialist in fundamentarea proceselor de vanzare complexe. Catalin este trainer acreditat... [citeste mai mult](#)

# FORMULAR DE INREGISTRARE

## INFORMATIILE PARTICIPANTULUI

Nume .....

Prenume .....

Functie .....

Companie .....

Domeniu de activitate .....

Telefon .....

Mobil .....

E-mail .....

### MODALITATI DE INSCRIERE

- prin completarea formularului disponibil pe [www.sferabusiness.ro](http://www.sferabusiness.ro)
- prin confirmare si/ sau trimitere a formularului de mai sus la adresele de mail:  
[catalina@aldeaconsulting.ro](mailto:catalina@aldeaconsulting.ro)  
[catalin.stancu@sferabusiness.ro](mailto:catalin.stancu@sferabusiness.ro)

### TAXA DE PARTICIPARE

1.800 lei (fara TVA)

- persoanele care au participat la cursul "Strategic drivers in retail" beneficiaza de un discount de 10%;
- companiile care inregistreaza mai multi participanti beneficiaza de 5% discount.

### MODALITATI DE PLATA

- dupa confirmarea participarii se va emite o factura proforma;
- plata se va realiza in contul companiei Sfera Business;
- se accepta plata cash in ziua desfasurarii workshop-ului;
- in taxa de participare sunt incluse materialele de curs, pauzele de cafea si masa de pranz.

### CONDITII DE ANULARE A PARTICIPARII

Taxa de participare va fi restituita integral doar in cazul anuntului retragerii cu mai mult de 15 zile inainte de ziua cursului. Daca un participant anume nu poate fi prezent la curs, se accepta ca o alta persoana sa vina in locul acestuia.

### DISCLAIMER

Organizatorii cursului isi rezerva dreptul de a anula cursul sau schimba datele acestuia in circumstante speciale. In cazul anularii cursului, participantii isi vor primi inapoi integral taxa de inscriere.